



К жилищной ипотеке в России уже привыкли, а вот ипотека коммерческая малому бизнесу пока кажется делом довольно непростым, непонятным. Насколько реально купить помещение для ресторана, магазина, парикмахерской или, скажем, автосервиса, если собственных свободных средств пока не хватает даже на первоначальный взнос?

Купить нельзя арендовать

Разберемся на примере продукта «Кредит-Недвижимость» от Промсвязьбанка, который одним из первых на российском рынке предложил предпринимателям бизнес-ипотеку, а недавно еще и упростил эту программу.

Аренда: предпринимательские риски

Во-первых, кому захочется вкладываться в хороший капитальный ремонт, если через пару месяцев (или пусть даже через год) арендодатель может попросить тебя освободить помещение или повысить арендную плату, так что желание переехать появится само собой.

Во-вторых, если бизнес напрямую зависит от места расположения, например, вы владелец кафе, салона красоты или магазина – смена адреса неизбежно повлечет за собой потерю части клиентов, а значит, и убытки. Самый неприятный вариант развития ситуации, когда конкуренты попытаются отобрать у вас отличное место и предлагают арендодателю более выгодные условия сотрудничества.

Тем, кто не готов мириться с подобными рисками, банки предостав-

ляют возможность купить собственное помещение.

– Сегодня наша программа «Кредит-Недвижимость» пользуется широким спросом среди компаний малого бизнеса, – рассказывает Роман Владимирович Доleshук, региональный директор операционного офиса «Курский» Промсвязьбанка. – Это бизнес-ипотека, которая позволяет предпринимателям, не изымая средств из оборота, приобрести торговые площади, склады, офисы, помещения под производство и так далее. Предложение высоко востребовано среди наших клиентов, желающих развивать свой бизнес.

Бизнес-ипотека: кому, сколько и насколько?

Как работает бизнес-ипотека? Оставим в стороне рекламные формулировки и рассмотрим ситуацию на конкретном примере. Допустим, предприниматель Сергей, имея сеть шиномонтажных мастерских, задумался о развитии бизнеса и решил открыть точку в соседнем городе. Для этого ему, разумеется, потребовалось помещение, на покупку которого у Сергея нет собственных средств. Предприниматель решил оформить коммерческую ипотеку в Промсвязь-

банке. Итак, стоимость подходящего для шиномонтажа гаража – 12 млн. рублей, именно эту сумму и необходимо взять в ипотеку.

Получив заявку на кредит от Сергея, специалисты Промсвязьбанка провели оценку объекта недвижимости и рассчитали возможный срок кредитования – 10 лет. Таким образом предпринимателю удалось сэкономить на услугах оценщика, так как оценка стала заботой банка.

Далее, для окончательного расчета условий будущего кредита специалистам банка пришлось учесть несколько моментов. Ключевой – у Сергея не было суммы на первоначальный взнос. Чтобы решить эту проблему, Промсвязьбанк принял в качестве залога товары предпринимателя, находящиеся в обороте, – расходные материалы и шины. К тому же залоговым гарантом погашения кредита для банка стал сам гараж, для приобретения которого Сергей оформлял бизнес-ипотеку. Такого обеспечения оказалось достаточно, и банк одобрил заявку предпринимателя на «Кредит-Недвижимость».

Однако тут обнаружился еще один важный момент: Сергею требовался год, чтобы сделать ремонт в новом пункте шиномонта-